RICHDADLOC™

NEW

10 CÁCH LÀM Internet Marketing

Đưa công việc Kinh doanh thoát khỏi BẾ TẮC và phát triển như VŨ BÃO



LỜI TỰA

Các bạn thân mến,

Trong 6 năm qua, kể từ ngày đưa giáo dục Internet Marketing vào Việt Nam. Tôi luôn có trăn trở làm sao để đưa những công cụ đắc lực và tối ưu nhất cho các cá nhân và doanh nghiệp khi tham gia kinh doanh Internet. Chính vì điều đó, tôi tạo ra cuốn Ebook nhỏ này nhằm gia tăng thêm những cách làm mới để công việc kinh doanh của bạn thực sự có hiệu quả trên Internet.

Ngoài cuốn Ebook cùng phát hành đợt này, tôi còn 2 cuốn Ebook khác. Bạn có thể tìm đọc nó.

Cuối cùng, tôi chúc bạn ứng dụng được những công cụ Internet Marketing và đưa công việc kinh doanh của bạn phát triển.

Thân ái,

RICHDALOC
CHỦ TỊCH ONNET
CHUYÊN GIA INTERNET MARKETING



AUTHOR



RICHDADLOC

CHỦ TỊCH ONNET
Internet Marketing Expert

RichdadLoc được ghi nhận là một nhà đào tạo có ảnh hưởng số 1 đến Internet Marketing của Việt Nam với hàng trăm các hội thảo, các khóa học chuyên sâu. Trong suốt 5 năm qua, các chương trình của anh luôn luôn thu hút rất đông những người tham gia từ Hà Nội, TP HCM. Và cho tới nay số lượng người đó đã gần 100.000 người.

Anh đã từng theo học trực tiếp các diễn giả, doanh nhân nổi tiếng trên thế giới như: Anthony Robbins, Robert Kyiosaky, T.Harv Eker, Blair Singer, Richard Brandson, Ewen Chia, Adam Khoo, Brian Tracy, Jordan Belfort…

Với những đóng góp thành công của mình anh đã chứng minh thực tế là anh không sợ học tập thông qua những thử nghiệm mắc lỗi và đúc rút kinh nghiệm.

Với sự trải nghiệm và tài năng của mình, RichdadLoc đã đưa Công ty Cổ phần ONNET trở thành công ty top đầu trong lĩnh vực Internet Marketing tại Việt Nam. Anh cùng đội nhóm của mình còn giúp đỡ hàng chục nghìn cá nhân, hàng nghìn doanh nghiệp vượt qua được khủng hoảng kinh tế với những công cụ, giải pháp Internet Marketing hữu ích.

“Internet Marketing đã trở thành một công cụ đắc lực KHÔNG THỂ THIẾU cho bất kỳ ai tham gia kinh doanh trên Internet”

RICHDADLOC – CHỦ TỊCH ONNET

INTERNET MARKETING LÀ GÌ?

Internet Marketing là hình thức tiếp thị trực tuyến các sản phẩm, dịch vụ hay hình ảnh thương hiệu. Đây là cách tiếp cận khách hàng nhanh nhất và tối ưu về mặt chi phí nhất.

Và bây giờ, tôi cùng bạn tìm hiểu Internet Marketing vận hành với những công cụ nào.



CÁC CÔNG CỤ INTERNET MARKETING

Social Media (Mạng truyền thông xã hội). Có 4 mạng truyền thông xã hội bạn nên ứng dụng vào công việc kinh doanh của bạn.

1. Facebook.com: Giúp gia tăng khách hàng tiềm năng, gia tăng thương hiệu, bán hàng, duy trì tương tác cộng đồng và phát triển mối quan hệ.

Các ứng dụng hiệu quả: Profile, Fanpage, Group, Notes, Event

2. Youtube.com: Giúp gia tăng nhận diện thương hiệu, quảng bá hình ảnh sản phẩm, dịch vụ. Ngoài ra bạn có thể điều hướng khách hàng tiềm năng trở thành khách hàng mua hàng bằng những đường link hay thông tin như Email, Mobile.

3. Google Plus: Giúp gia tăng uy tín trên mạng tìm kiếm Google. Bạn cần đưa nhiều người vào vòng kết nối của bạn và chia sẻ thông tin thường xuyên với nhóm người đó. Nút +1 sẽ là nút có giá trị rất cao cho website hay bài viết của bạn.

4. Pinterest: Giúp gia tăng nhận diện thương hiệu, quảng bá hình ảnh sản phẩm, dịch vụ.



S.E.M (Search Engine Marketing). Đây là hình thức tiếp thị bằng máy tìm kiếm bao gồm Google Adwords và SEO. Các nhà kinh doanh chọn Adwords khi muốn vị trí tìm kiếm sản phẩm, dịch vụ của họ trên Top đầu Google mà không cần bỏ ra quá nhiều thời gian. Và họ dùng SEO cho một quá trình lâu dài. Tuy nhiên họ phải đổ rất nhiều thời gian, nguồn nhân lực cho việc này.

CÁC CÔNG CỤ INTERNET MARKETING

Email (Tiếp thị bằng thư điện tử). Đây là hình thức tiếp thị rất nhanh chóng và lâu dài. Trong Ebook này, tôi sẽ giới thiệu cho bạn phương pháp Opt-in. Đó là phương pháp người dùng đồng ý nhận thư điện tử của bạn và tỷ lệ vào Inbox, và tỷ lệ mở là tối đa. Với Email Marketing, bạn có thể tạo ra khách hàng mới, bán hàng cho khách hàng mới, chăm sóc khách hàng cũ và bán hàng cho khách hàng cũ.

Article (Tiếp thị bằng bài viết). Bạn có thể dùng bài viết để PR sản phẩm, dịch vụ hay thương hiệu của bạn. Những kênh khá phổ biến như: Vnexpress, dantri, 24h, tuoitre, zing… Bạn nên lựa chọn đúng kênh để phù hợp với đối tượng khách hàng của bạn. Ngoài ra bạn có thể dùng bài viết để điều hướng cho các sản phẩm và dịch vụ của bạn bằng đường link.

Blog (Tiếp thị bằng blog). Bạn có thể dùng blog để chia sẻ về những kinh nghiệm cá nhân, thành công cá nhân, thủ thuật, bí quyết, những bài đánh giá, các mẹo… Với những bài viết mang tính chất chia sẻ Google sẽ đánh giá rất cao uy tín của bạn, và một ngày không xa bạn sẽ được rất nhiều tìm kiếm ra bạn. Và lúc đó bạn có thể kiếm tiền bằng khả năng viết của bạn.

Forum (Tiếp thị bằng diễn đàn). Hai hình thức phổ biến nhất của Forum đó là: Seeding (Gieo mầm) và SEO (Đưa bài viết, đẩy website của bạn lên top đầu Google).

Những sản phẩm mới khi chưa tạo ra được nhu cầu, thói quen hay xu hướng. Người ta dùng hình thức Seeding để tạo ra nó. Bằng cách viết nhiều bài viết trên nhiều diễn đàn, gắn đường link về bài viết gốc. Với phương pháp này, bạn sẽ tạo ra được một dư luận và đặc biệt tạo được xu hướng tìm kiếm.

CÁC CÔNG CỤ INTERNET MARKETING

Video (Tiếp thị bằng video). Đây là hình thức gia tăng thương hiệu nhanh chóng. Hiện tại có rất nhiều kênh Video nổi lên như Youtube, Vimeo… Trong cuốn Ebook này tôi sẽ nói về một hình thức Video rất thông minh đó là Viral Video. Đó là sự kết hợp hoàn hảo giữa XU HƯỚNG, Ý TƯỞNG và KÊNH ĐẨY.

Banner Ads (Quảng cáo bằng Banner). Hình thức quảng cáo banner phổ biến nhất hiện nay là Google Display Network (Mạng hiển thị Google). Với hình thức này, một banner của bạn sẽ xuất hiện nhiều website. Hiện tại Mạng hiển thị Google xuất hiện phần lớn trên các trang có Traffic lớn tại Việt Nam như: Vnexpress, Dantri, Zing… Có tới trên 5000 website tại việt Nam thuộc mạng quảng cáo Google.

Affiliate (Tiếp thị liên kết). Đây là phương thức tiếp thị dựa trên nền tảng Internet trong đó Người tiếp thị sẽ quảng bá sản phẩm hoặc dịch vụ của Nhà cung cấp và được hưởng hoa hồng khi có phát sinh đơn hàng hoặc có hành động của khách hàng.

Về mặt lý thuyết với các công cụ là như vậy, để đánh giá được hiệu quả từng công cụ với sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Bạn cần có tư duy, kiến thức thậm chí là một đội nhóm.

Và bây giờ, hãy khám phá:

10 CÁCH LÀM INTERNET MARKETING

Đưa công việc kinh doanh thoát khỏi BẾ TẮC

và phát triển như VŨ BÃO

1

LANDING PAGE

Landing Page là một trang web nhỏ chỉ tập trung bán một sản phẩm, hay một dịch vụ. Giao diện của Landing Page thường rất đơn giản thậm chí không có menu trái hay phải. Tập trung nhiều vào nội dung hơn là hình thức. Nó có một banner to đủ lớn để truyền tải thông điệp marketing, hay nó có một dòng headline đủ rõ ràng và đầy tính thuyết phục

MỘT SỐ LANDING PAGE CỦA CHÚNG TÔI

http://ebook-dautu-phuquoc.gr8.com/
http://richdadloc.com/6steps-money-profit
http://funnelhacks.net
http://internetbootcamp.com.vn/
http://www.lamborghini.com.vn/

Chỉ đơn giản vậy thôi,
nhưng nó ĐẦY SỨC MẠNH

Nó giúp việc chuyển đổi bán hàng DỄ DÀNG HƠN,
tăng ROI CAO HƠN

Và ĐẶC BIỆT,
Chỉ cần 5 phút để có một trang đơn giản nhất



BẤM VÀO ĐÂY ĐỂ LÀM GIỐNG ĐƯỢC NHƯ TÔI

http://getresponse.com.vn
http://leadpages.vn
http://internetmarketing.vn/phan-mem-tao-pheu-dinh-cao

10 bước để viết nội dung trang Landing Page thu hút khách hàng

1. Hãy chắc chắn rằng tiêu đề của bạn đề cập trực tiếp đến nhu cầu của khách hàng.

Bạn hãy chọn từ ngữ càng phù hợp với ngữ cảnh càng tốt. Bằng cách này bạn sẽ giúp cho khách hàng bị thu hút đi theo từng bước trong trang đích và có định hướng hơn. Đây là một trong những phần quan trọng nhất trong Landing Page.

2. Truyền tải một thông điệp rõ ràng, thuyết phục, chứ không phải khoe khoang sự sáng tạo hay thông minh.

Đây là kinh doanh, không phải sự thể hiện cá nhân. Bạn biết rằng trang Landing Page của bạn là bán những sản phẩm hay dịch vụ cụ thể. Bạn càng rõ rang và đưa ra nhiều thông điệp thuyết phục, khách hàng của bạn sẽ hành động nhanh hơn.

3. Viết bằng ngôi thứ hai – Bạn và của bạn.

Sẽ không ai để tâm đến bạn, công ty của bạn, hoặc thậm chí sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn nếu như nó không mang lại lợi ích cho họ. (Đối với các công ty lớn thì nên sử dụng ngôi: Bạn-chúng tôi).

4. Có những kêu gọi hành động rõ ràng (Call – to – Action)

Trong trang Landing Page bạn nên có các nút để kêu gọi hành động của khách hàng. Bạn có thể sử dụng nút đồ họa hoặc văn bản có kèm liên kết (hoặc cả hai), để chỉ dẫn cho khách hàng họ cần làm gì trong những bước tiếp theo. Bạn nhớ rằng tối thiểu bạn phải có 2 Call – to – Action trong một trang Landing Page ngắn, và từ 3 đến 5 Call – to – Action trong một trang dài.

10 bước để viết nội dung trang Landing Page thu hút khách hàng

5. Đoạn đầu tiên nên ngắn, không quá 1-2 dòng

Đa dạng hóa chiều dài dòng của các đoạn văn từ đoạn này. Nó giúp tạo ra sự thay đổi về hình ảnh giúp người xem dễ dàng hơn khi đọc nội dung của bạn. Và không có đoạn nào được dài hơn 4 đến 5 dòng. Cách các đoạn bạn nên có các hình ảnh được chèn vào bắt mắt để tạo cảm giác Landing Page của bạn không bị quá nhiều đoạn text.

6. In đậm các điểm quan trọng nhất ngay tại đầu của đoạn văn.

Hầu hết người xem lướt và đọc lược qua bài viết của bạn. Hãy làm cho người xem dễ dàng lấy được các ý chính mà không phải đọc chậm lại.

7. Giữ cho mục đích rõ ràng.

Giữ cho phần thân bài viết hợp logic với phần tiêu đề và phần lời dẫn đề của bạn. Tránh làm cho độc giả mơ hồ về các dịch vụ phụ trợ, các thông tin chung chung. Những thông tin chung chung có thể làm độc giả cảm thấy thoải mái nhưng sẽ gây lãng phí thời gian của họ.

10 bước để viết nội dung trang Landing Page thu hút khách hàng

8. Bạn có thể viết nội dung Landing Page dài miễn là nó được tổ chức chặt chẽ.

Độc giả của bạn hài lòng độc một Landing Page dài miễn là bạn xây dựng nhiều case study (ví dụ thực tế) thôi thúc họ hành động. Tuy nhiên, không phải tất cả các sản phẩm hoặc dịch vụ yêu cầu cùng một công đầu tư viết bài.

Nguyên tắc: Viết Landing Page dài nếu bạn muốn chốt sale, và viết những Landing Page ngắn nếu bạn chỉ cần họ đăng ký subscription hoặc sử dụng một cái gì đó không mất tiền.

9. Loại bỏ tất cả những vấn đề không liên quan trong Landing Page.

Bao gồm những thanh điều hướng, các hình ảnh lộn xộn, và phần liên kết khác. Bạn muốn người đọc tập trung hoàn toàn vào Landing Page của bạn, và các hình ảnh hỗ trợ, và những dịch vụ của bạn mà không bị cám dỗ đi xung quanh Landing Page của bạn.

10.Đừng yêu cầu những gì bạn không cần

Yêu cầu thông tin đủ để kết thúc sale hay có được những hành động như mong muốn. Đây không phải lúc để tiến hành một cuộc khảo sát Marketing. Bạn hỏi càng nhiều, càng yêu cầu nhiều thông tin thì càng làm giảm tỉ lệ người xem phản hồi lại cho bạn.

Người làm LANDING PAGE giỏi là người COPY giỏi

CHỖ ĐỂ COPY CÁC MẪU NỘI DUNG

https://accounts.clickbank.com/marketplace.htm

Trang **Clickbank.com** có vô số các Landing page họ viết nội dung hay trình bày hình ảnh rất đẹp và bắt mắt.

HÃY COPY và PASTE

Nếu tiếng anh bạn không giỏi, hãy thuê dịch hoặc ít nhất là Google Translate

2

OPT-IN

Nếu bạn đang làm trong lĩnh vực dịch vụ, Thương mại điện tử… thì Email Marketing Opt-In là một công cụ vô cùng tối ưu, chi phí rẻ, nhanh và vô cùng hiệu quả.

Tại sao phải Opt-in?

Là một hình thức Email Marketing hợp pháp do có sự đồng ý của người nhận email. Người nhận khi đăng ký vào form họ cần phải xác nhận email để đảm bảo Email của họ sau này luôn vào trong Inbox.

Hôm nay tôi giới thiệu cho bạn một công cụ Email Marketing Opt-in mà ONNET đã dùng hơn 5 năm qua, nó giúp ONNET có hàng nghìn khách hàng mỗi tháng.

NÓ GIỐNG THẾ NÀY NHÉ



Bạn sẽ nhận được 3 ebook sau khi tham dự hội thảo

Họ và tên:

Email thường dùng:

Mobile

ĐĂNG KÝ !

Bí quyết thành công của OPT-IN
là làm mọi thứ ĐƠN GIẢN
và HÃY MIỄN PHÍ !

NÓ GIỐNG THẾ NÀY NHÉ

Trị giá: $12 - 132 trang

FREE cho 2000 người đầu tiên!



Họ và Tên

E-mail

Mobile

Đăng ký ngay



Đây là CUỐN CẨM NANG được **thiết kế bắt mắt và chuyên sâu** dành tặng cho các bạn như một lời cảm ơn chân thành của tôi với sự quan tâm trong suốt nhiều năm qua.

"Nếu doanh nghiệp bạn thiếu MARKETING thì đừng nên kinh doanh nữa"

RichdadLoc - CEO ONNET

Chỉ thế này thôi nhưng nó ĐIÊN lắm

Hệ thống email này giúp tôi đơn giản hóa quá trình đăng ký của khách hàng, form mẫu được tạo sẵn. Mỗi khi có ai đó đăng ký, nó tự động gửi một email xác nhận với nội dung được thiết kế trước, bao gồm cả các thông tin mà khách hàng đăng ký. Điều này giúp cho tôi tạo ra các vé tham dự khóa học và gửi cho khách hàng rất đơn giản, đẹp và tiện.

Nhưng không chỉ có thế, hệ thống còn có một tính năng rất tuyệt vời đó là dùng để thay thế cho một nhân viên chăm sóc khách hàng mẫn cán. Khi được thiết lập, nó sẽ tự động gửi các email theo chu kỳ hoặc ấn định thời gian gửi trong tương lai.





Họ và tên:

Email:

Mobile:

Công ty:

ĐĂNG KÝ



Đăng nhập vào tài khoản của bạn tại **Getresponse.com** và vào **Landing Page** để tuỳ biến hệ thống Form của bạn !

MỘT SỐ CÁCH XÂY DỰNG DATABASE

- **Quảng cáo để mua khách hàng tiềm năng.**

Bạn có thể dùng quảng cáo Facebook

- **Khai thác và sàng lọc Database cũ**

Hãy xem lại các tấm Card Visit, Export dữ liệu từ tài khoản Gmail của bạn và hãy xem những database còn ổ cứng máy tính nào của bạn không.

- **Khai thác chéo với đối tác**

Hãy liên kết với đối tác chéo để có được tệp khách hàng tiềm năng

- **Tạo ra quà tặng miễn phí**

Đây là cách rất hay để khách hàng tiềm năng của bạn nhập thông tin vào form. TẤT CẢ MỌI NGƯỜI ĐỀU THÍCH MIỄN PHÍ

- **Tạo ra cuộc thi, sự kiện có giải thưởng**

Đặc biệt là sản phẩm của bạn dành cho đối tượng teen.

- **Xây dựng nhiều phễu khách hàng**

Có nhiều sản phẩm đa dạng từ hương vị, sở thích

- **Trao đổi Database với đối tác Uy tín**

Đi đêm một chút sẽ có kết quả hay ho

HÃY NHỚ ĐIỀU NÀY…

DATABASE

=

MONEY

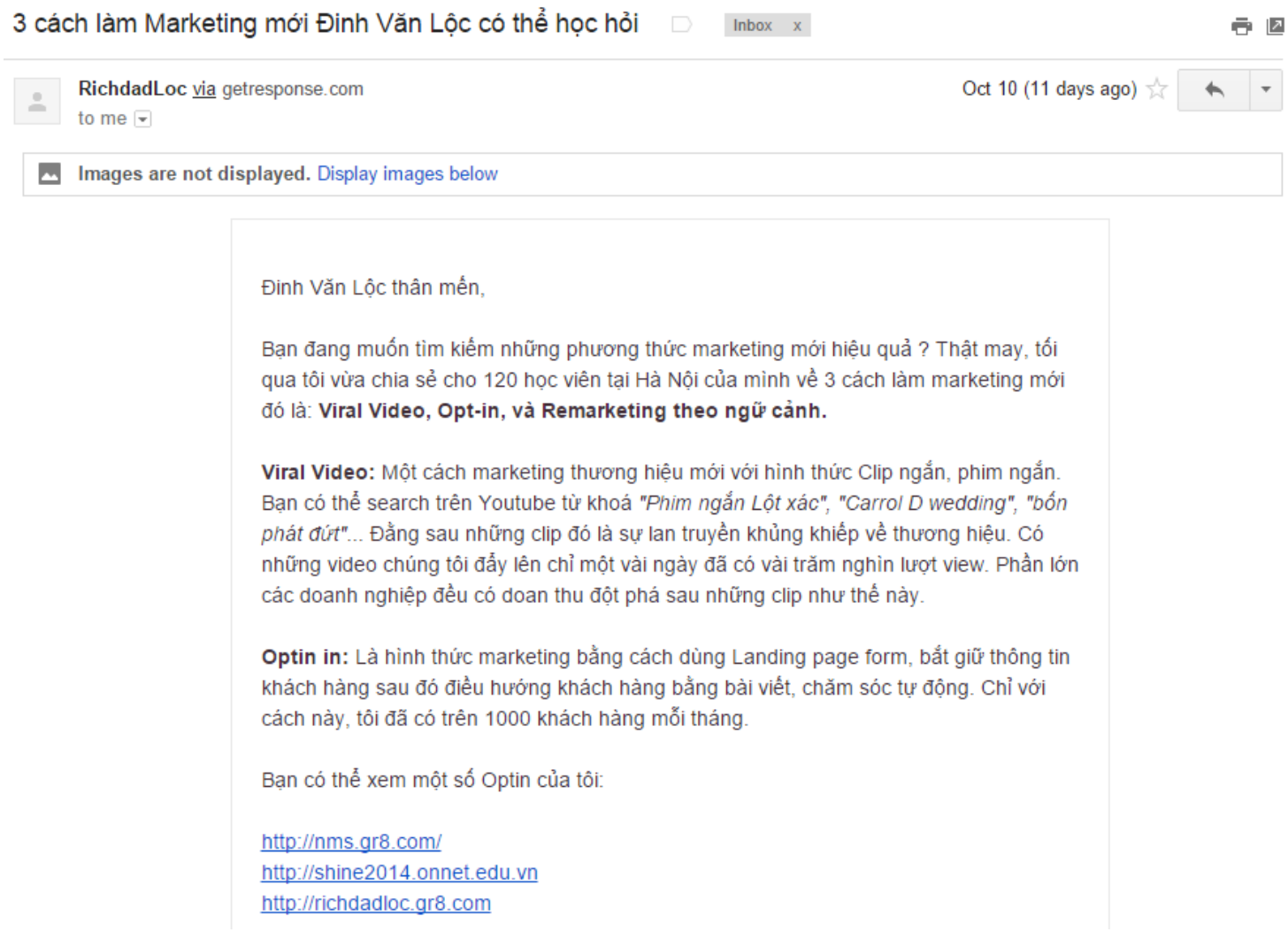
3

CÁ NHÂN HOÁ

GỬI ĐÍCH DANH VỚI EMAIL MARKETING

Bằng hệ thống **Getresponse.com**, tôi có thể gửi đích danh khách hàng của mình sau khi họ đã Optin. 10.000 người chỉ mất 2-3 phút mà thôi

NÓ GIỐNG THẾ NÀY NHÉ



3 cách làm Marketing mới Đinh Văn Lộc có thể học hỏi Inbox x

RichdadLoc via getresponse.com
to me

Oct 10 (11 days ago)

Images are not displayed. Display images below

Đinh Văn Lộc thân mến,

Bạn đang muốn tìm kiếm những phương thức marketing mới hiệu quả ? Thật may, tối qua tôi vừa chia sẻ cho 120 học viên tại Hà Nội của mình về 3 cách làm marketing mới đó là: **Viral Video, Opt-in, và Remarketing theo ngữ cảnh.**

Viral Video: Một cách marketing thương hiệu mới với hình thức Clip ngắn, phim ngắn. Bạn có thể search trên Youtube từ khoá *"Phim ngắn Lột xác", "Carrol D wedding", "bốn phát đứt"*... Đằng sau những clip đó là sự lan truyền khủng khiếp về thương hiệu. Có những video chúng tôi đẩy lên chỉ một vài ngày đã có vài trăm nghìn lượt view. Phần lớn các doanh nghiệp đều có doan thu đột phá sau những clip như thế này.

Optin in: Là hình thức marketing bằng cách dùng Landing page form, bắt giữ thông tin khách hàng sau đó điều hướng khách hàng bằng bài viết, chăm sóc tự động. Chỉ với cách này, tôi đã có trên 1000 khách hàng mỗi tháng.

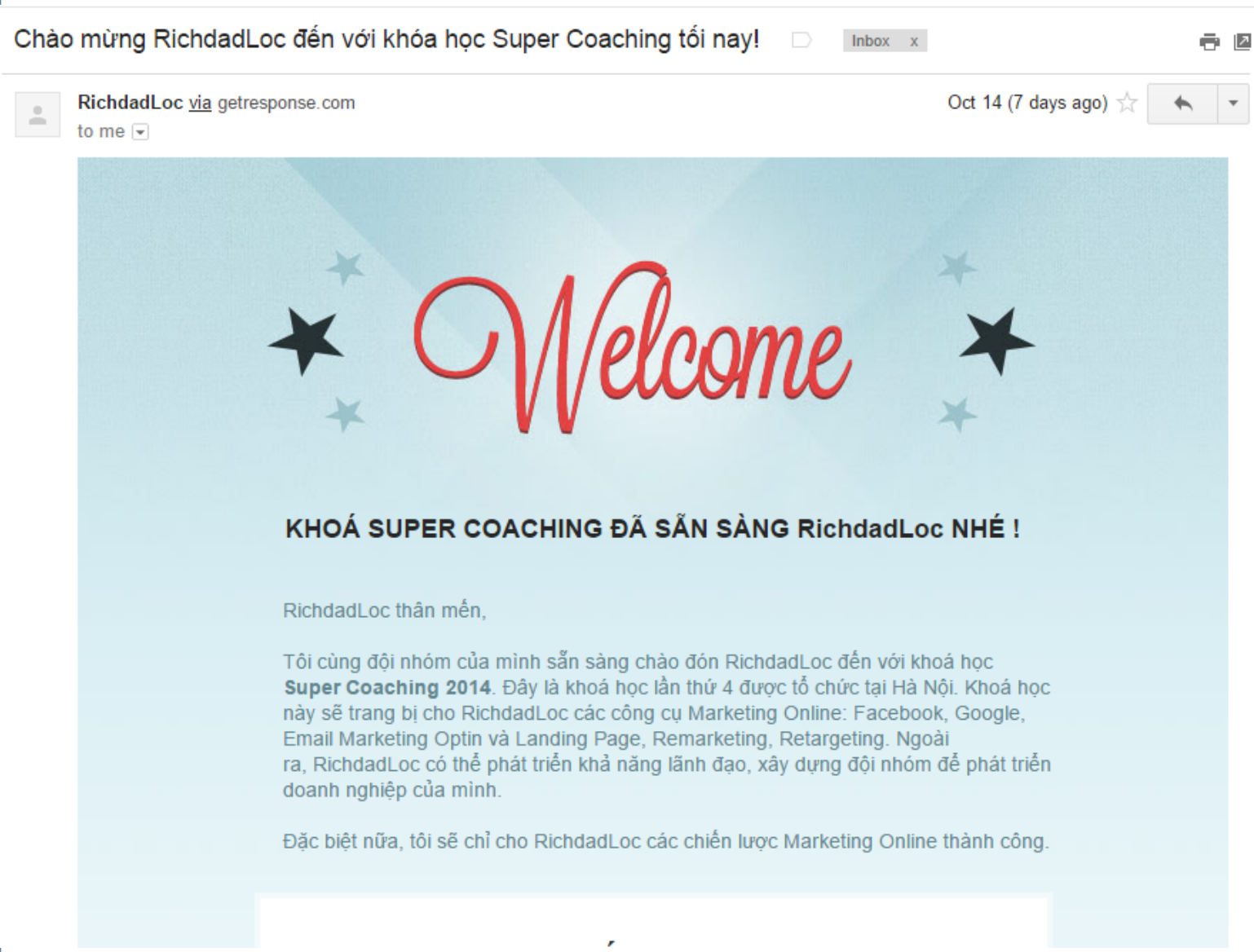
Bạn có thể xem một số Optin của tôi:

http://nms.gr8.com/
http://shine2014.onnet.edu.vn
http://richdadloc.gr8.com

GỬI ĐÍCH DANH VỚI EMAIL MARKETING

Tôi có thể tuỳ biến tên trong tiêu đề Email và Nội dung bức thư. Khách hàng sẽ cảm thấy rất dễ chịu và Happy khi nhận những email chuyên nghiệp !

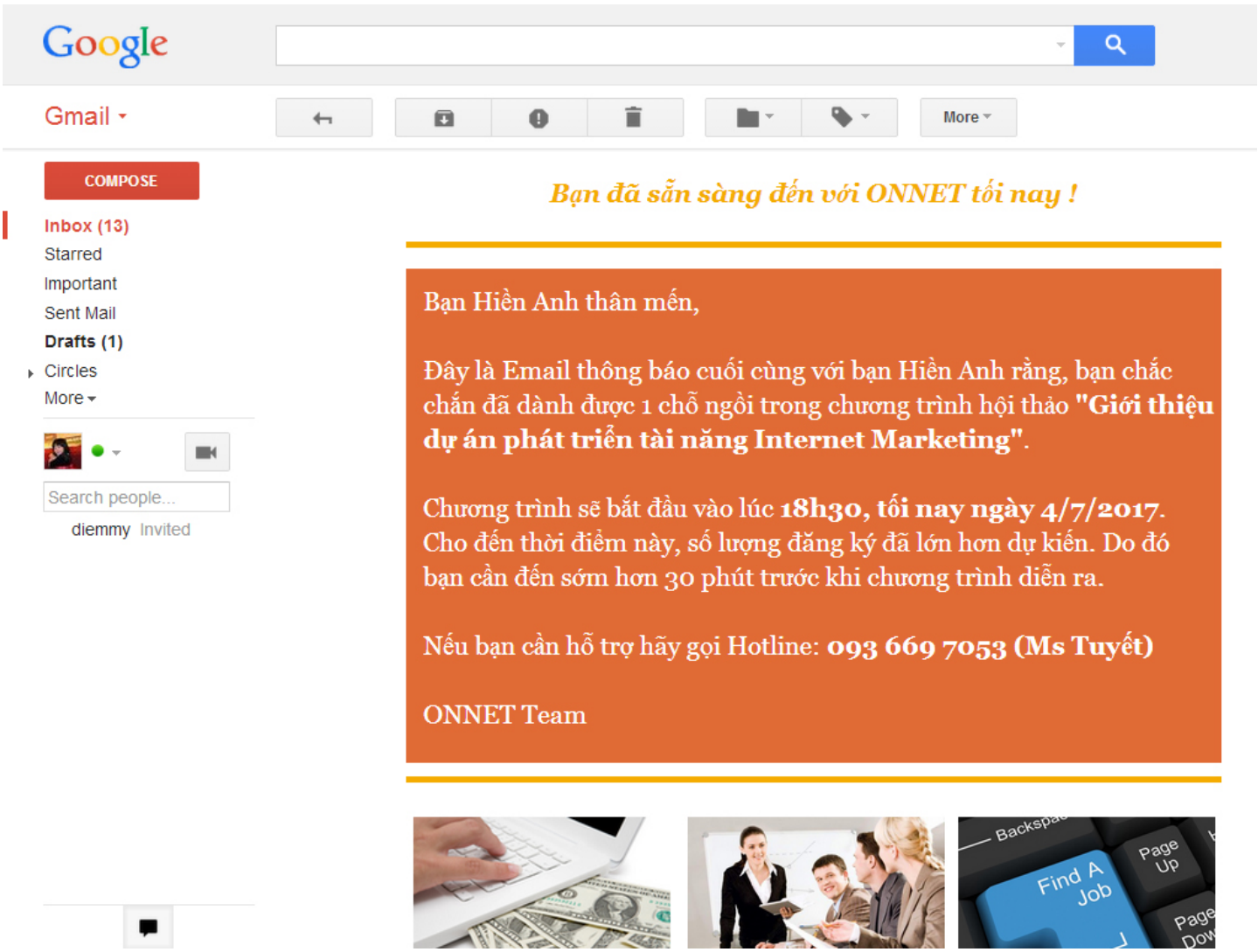
THẾ NÀY NỮA NHÉ



GỬI ĐÍCH DANH VỚI EMAIL MARKETING

Bức thư càng CHUYÊN NGHIỆP
Sự hài lòng của khách hàng càng cao

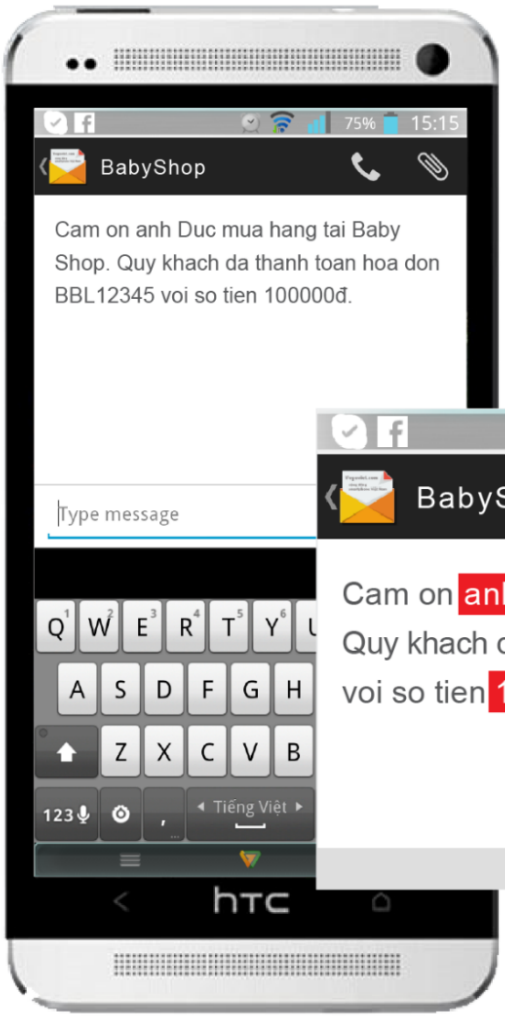
THẾ NÀY NỮA NHÉ



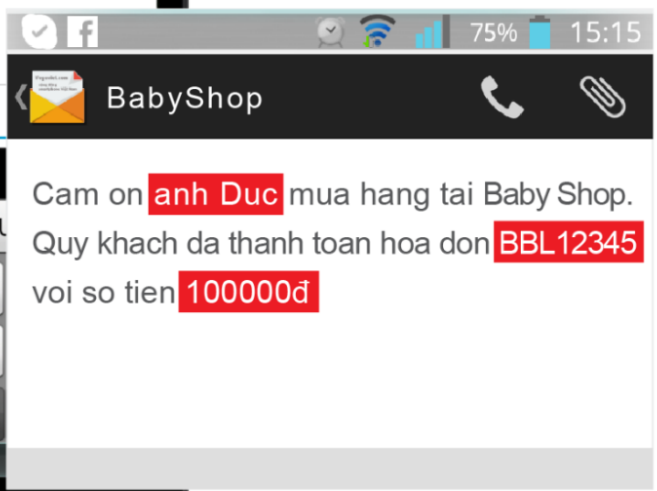
GỬI ĐÍCH DANH VỚI SMS MARKETING

Giống như Email Marketing, bạn có thể dung SMS Brandname để gửi đích danh cho khách hàng của bạn. Cái này lợi hại lắm đấy !

XEM THỬ MẪU NÀY



Hệ thống sẽ tự động chèn tên khách hàng, số điện thoại, số phiếu hóa đơn… vào nội dung tin nhắn



GỬI ĐÍCH DANH VỚI SMS MARKETING

Tham khảo công ty này nhé. Của Viettel đấy !





http://www.shoponeviettel.com.vn

CÁ NHÂN HOÁ NHỮNG SẢN PHẨM KHÁC

Nghĩ ý tưởng đi bạn nhé. Có nhiều thứ hay ho với cái tên của họ lắm đấy !





4

NỘI DUNG

Có bao giờ bạn nghe đến câu **“Content is King”**
Quả thật đúng như vậy: NỘI DUNG LÀ VUA

Chỉ cần có kỹ năng viết và biết sử dụng những ngôn từ đơn giản bạn đã có những thành công rồi

PHÂN LOẠI NỘI DUNG



VIDEO

HÌNH ẢNH

BÀI VIẾT

STATUS

SLIDE

INFORGRAPHIC

NỀN TẢNG PHÁT TRIỂN

NỘI DUNG

BLOG

FORUM

WEBSITE

FACEBOOK

YOUTUBE

SLIDESHARE

GOOGLE+

Người làm nội dung tốt đòi hỏi tính SÁNG TẠO, khả năng viết và có kỹ năng tìm kiếm

CÁCH XÂY DỰNG

NỘI DUNG

TRENDS

Nội dung mang tính xu hướng, thời sự

Một số ví dụ:

- 9 xu hướng "tâm điểm" cho Xuân 2017 với bộ sưu tập Lesfita
- 7 xu hướng công nghệ sẽ thay đổi thế giới trong tương lai
- Những món quà ý nghĩa tặng mẹ ngày 20/10

HOW TO

Nội dung nhằm chia sẻ những từ như Làm thế nào, Cách để

Một số ví dụ:

- Làm thế nào để giảm cân mà không cần ăn kiêng hiệu quả nhất?
- 8 Cách để có được 20.000 Like thật trong vòng 03 tuần
- 5 Bước Thực Hành Kỹ Năng Giao Tiếp Hiệu Quả
- Hướng dẫn đầu tư bất động sản dưới 500 triệu tạo dòng tiền hàng tháng

CÁCH XÂY DỰNG

NỘI DUNG

TIPS

Nội dung nhằm chia sẻ về Bí quyết, thủ thuật, kinh nghiệm,

Một số ví dụ:

- Bí quyết giảm mỡ bụng nhanh, hiệu quả tại nhà trong 1 tuần
- Tổng hợp 12 thủ thuật "lợi và hại" trên Facebook
- Chia sẻ kinh nghiệm vàng du lịch Đà Nẵng tiết kiệm cho bạn

REVIEW

Nội dung viết về đánh giá, so sánh, cảm nhận, lý do

Một số ví dụ:

- Đánh giá Lenovo A706 sau 5 ngày sử dụng
- Cùng nhau so sánh iPhone 5S, iPhone 5C, iPhone 5
- Cảm nhận về hội nghị Toả sáng 2014 do ONNET tổ chức
- 10 lý do bạn nên bắt đầu với Internet Marketing

NỘI DUNG QUẢNG CÁO

Viết quảng cáo hay không chỉ gia tăng khách hàng cho bạn mà giảm thiểu chi phí về tiền bạc, thời gian và công sức

CÔNG THỨC VIẾT QUẢNG CÁO

+ **Đánh đúng tâm lý**
+ **Tạo được lợi thế cạnh tranh**
+ **Lời kêu gọi hành động**

VÍ DỤ THỰC TẾ



Bạn thử xem đâu là Tâm lý khách hàng, đâu là lợi thế cạnh tranh và đâu là lời kêu gọi hành động (C.T.A) nhé !

NỘI DUNG QUẢNG CÁO

VÍ DỤ THỰC TẾ



Bạn thử xem đâu là Tâm lý khách hàng, đâu là lợi thế cạnh tranh và đâu là lời kêu gọi hành động (C.T.A) nhé !

HỌC CÁCH VIẾT QUẢNG CÁO

**Những siêu thị điện máy,
những trung tâm mua bán lớn
như Lazada...Bạn có thể học hỏi cách viết
của họ. Vì họ làm rất tốt rồi**

**Người thông minh là biết
Tận dụng hình mẫu của người khác**

5

FANPAGE

LỢI THẾ CỦA

facebook®
Fan Pages

Rất nhiều doanh nghiệp đã hỏi tôi cùng câu hỏi này khi được tư vấn về truyền thông trên Facebook. Hiệu quả là sự quan tâm hàng đầu của tất cả các marketer. Vì vậy, tôi xin trình bày hiệu quả của việc quảng cáo trên Facebook trên quan điểm riêng của mình.

7 LỢI THẾ CỦA FACEBOOK FANPAGE

Thứ nhất: Khách hàng có xu hướng sử dụng Facebook càng ngày càng nhiều.

Thứ hai: Facebook giúp chúng ta dễ dàng đưa thông điệp sản phẩm đến khách hàng.

Thứ ba: Thông điệp quảng cáo đến khách hàng một cách tự nhiên ít gây phản cảm.

Thứ tư: Facebook là một kênh nghiên cứu thị trường tuyệt vời.

Thứ năm: Facebook rút ngắn khoảng cách giữa doanh nghiệp và khách hàng.

Thứ sáu: Facebook giúp chúng ta giảm được chi phí Marketing trong dài hạn.

Thứ bảy: Fanpage làm tăng thứ hạng SEO.

NẾU CHƯA RÕ
XEM CUỐN NÀY NHÉ !



6

ĐỘI NHÓM

ĐỘI NHÓM
THÀNH CÔNG



CEO

DESIGNER

SEOER

MAKETER

Một đội nhóm vô địch được
tính từ người yếu nhất !

CEO	MARKETER
	
SEOER	**DESIGNER**
	

- Nhóm khiến bạn tốt hơn khi bạn làm việc độc lập dù bạn có tài giỏi đến đâu.
- Nhóm giúp bạn tăng giá trị bản thân.
- Nhóm tạo điều kiện cho bạn làm việc tốt nhất, hiệu quả cao nhất. Vì mỗi thành viên trong nhóm bổ sung năng lực cho nhau, và mỗi người có thể tập trung vào mảng mình làm giỏi nhất.
- Nhóm khiến bạn hiểu điểm mạnh của từng thành viên, từ đó giúp họ thành công khi làm những việc họ đam mê.
- Nhóm tạo ra tình hữu nghị giữa các thành viên và giúp mỗi người đạt được ước mơ của mình, thậm chí là đạt được nhiều hơn những gì họ mong đợi.
- Nhóm giúp các thành viên có tầm nhìn và nỗ lực đạt được viễn cảnh chung.

CEO – LINH HỒN CỦA DOANH NGHIỆP



- Chịu trách nhiệm lập kế hoạch và định hướng chiến lược chung cho công ty
- Đưa ra mục tiêu, hướng phát triển và chiến lược của công ty.
- Điều hành và chịu trách nhiệm cho toàn bộ hoạt động của công ty
- Chịu trách nhiệm về lợi nhuận, hướng phát triển và tăng trưởng của công ty
- Đảm bảo đạt được các mục tiêu hiện tại và tương lai của công ty như mong đợi của ban giám đốc về tăng trưởng doanh số, lợi nhuận, chất lượng sản phẩm, phát triển nhân tài và các hoạt động khác.
- Quản lý nhân viên để đảm bảo đạt được kết quả tốt nhất.
- Trình bày báo cáo rõ ràng và đúng hạn cho ban giám đốc, trình bày các đề xuất cho ban giám đốc duyệt.
- Đánh giá tình hình hoạt động của các phòng ban.

DESIGNER – HÌNH ẢNH CỦA DOANH NGHIỆP



- Thiết kế logo, hệ thống nhận diện thương hiệu (online và offline)
- Thiết kế các maquette quảng cáo, phông nền cho các chương trình truyền thông, sự kiện
- Chịu trách nhiệm mỹ thuật cho sản phẩm theo yêu cầu của KH
- Đảm bảo tính mỹ thuật, diện mạo của tất cả các sản phẩm
- Thảo luận với nhóm cùng bộ phận Marketing để phát triển các ý tưởng thiết kế đồ họa phù hợp với tiêu chí kinh doanh của khách hàng

SEOER – HỆ THỐNG CỦA DOANH NGHIỆP



- Lập kế hoạch từ khoá
- Theo dõi và phân tích đối thủ
- Trao đổi liên kết với các website khác
- Xây dựng liên kết từ các kênh miễn phí
- Duy trì nội dung
- Kiểm tra và đánh giá kết quả thường xuyên

MAKERTER – KHÁCH HÀNG CHO DOANH NGHIỆP



- Hoạch định chiến lược kinh doanh và tiếp thị.
- Thiết lập ngân sách marketing.
- Chịu trách nhiệm trong phạm vi ngân sách được giao.
- Xây dựng kế hoạch, giải pháp và tổ chức thực hiện các hoạt động kinh doanh và tiếp thị.
- Đo lường, đánh giá hiệu quả các hoạt động Maketing, báo cáo.

CÁCH TỐT NHẤT LÀ ĐÂY !

Khi mới KHỞI NGHIỆP
nếu bạn chưa đủ đội nhóm này có thể
“Kiêm” hoặc Outsource ra ngoài

7

KẾ HOẠCH MARKETING

Bạn sẽ không còn đau đầu vì luôn phải suy nghĩ làm thế nào viết một kế hoạch marketing hiệu quả. Việc lập một kế hoạch thành công cho một công ty nhỏ thật sự chỉ cần một ngày là đủ. Nhưng trước tiên, đừng quá lo lắng về văn phong và cách thức làm thế nào để viết một kế hoạch thật hay. Chỉ cần một cây viết chì và một tờ giấy là chúng ta có thể bắt đầu.

CÁC BƯỚC LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

Bước 1: Hiểu rõ thị trường và đối thủ của bạn

- Đâu là phân khúc thị trường chưa được đáp ứng?
- Đâu là phân khúc thị trường đủ lớn để giúp đạt được lợi nhuận?
- Cần nắm giữ bao nhiêu thị phần để đạt được lợi nhuận?
- Thị trường đó có nhiều đối thủ cạnh tranh không?
- Đâu là điểm yếu của đối thủ cạnh tranh?
- Liệu thị trường này có giúp tôi phát huy ưu thế cạnh tranh của mình không?

Bước 2: Thấu hiểu khách hàng

- Khách hàng tiềm năng của tôi đã mua những thứ tương tự như thế nào? (mua tại cửa hàng, trên internet hay đặt giao tận nhà?)
- Ai là người quyết định mua hàng và ai là người có ảnh hưởng nhất đối với quyết định mua hàng?
- Những thói quen của người tiêu dùng là gì? Ví dụ, họ thường lấy thông tin sản phẩm từ nguồn nào? (truyền hình, sách báo, tạp chí)
- Động cơ thúc đẩy mua hàng của họ là gì? (vẻ bên ngòai, bảo hành, sự thông dụng, yếu tố sức khỏe, sự sang trọng…)

CÁC BƯỚC LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

Bước 3: Chọn 1 phân khúc thích hợp

Nếu bạn nói rằng khách hàng mục tiêu của bạn là **"dành cho mọi người"** thì sẽ không có ai là khách hàng của bạn. Thị trường ngày nay đầy rẫy những đối thủ cạnh tranh trực tiếp và gián tiếp là mối đe dọa cho công việc kinh doanh của bạn. Bạn sẽ dễ tồn tại và phát triển thành công hơn trong một vịnh nhỏ chứ không phải trong một biển lớn. Hãy chia thị trường ra thành nhiều phần bánh nhỏ và nắm trọn phần đó, sau đó hãy bắt đầu xâm nhập phân khúc mới (nhớ là chỉ sau khi nắm trọn phần bánh đầu tiên!).

Bạn cần có được một bức tranh rõ ràng mình muốn trở thành. Hãy chắc chắn việc chọn lựa phân khúc đó lôi cuốn bạn và việc tiếp xúc nó không gặp nhiều trở ngại. Không gì tệ hơn khi bạn chọn một phân khúc thị trường mà bạn không thể đối thoại được với nó hay bạn phải tiêu tốn một khỏan tiền rất lớn trong lúc tiếp cận nó.

Bước 4: Xây dựng thông điệp Marketing

Thông điệp marketing của bạn không chỉ giúp khách hàng nhìn thấy triển vọng của bạn mà nó còn thuyết phục họ trở thành khách hàng của bạn. Một thông điệp marketing cần dựa trên 2 yếu tố.

Thứ nhất, nó phải ngắn gọn và nêu bật được điểm chính. Hay có thể nói nó sẽ trở thành "biểu tượng âm thanh" của bạn. Và đó là câu trả lời của bạn đối với câu hỏi bạn đang làm gì.

CÁC BƯỚC LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

Thứ hai, thông điệp marketing phải được hỗ trợ bởi tất cả các nguồn lực của bạn và được đẩy mạnh nhờ quảng cáo. Để thông điệp được hấp dẫn và thuyết phục nó cần tuân theo các yếu tố sau:

- Thể hiện triển vọng của bạn đối với vấn đề nào đó
- Chỉ ra rằng vấn đề đó rất quan trọng, cần giải quyết và không thể trì hoàn
- Nhấn mạnh lý do bạn là người duy nhất có thể giải quyết vần đề đó.
- Nhấn mạnh lợi ích khách hàng sẽ nhận được từ giải pháp của bạn.

Bước 5: Quyết định phương tiện Marketing của bạn

Phần trên các bạn đã được nhắc nhở về việc lựa chọn phân khúc thị trường mà ở đó bạn có thể tiếp cận khách hàng dễ dàng. Khi bạn quyết định phương tiện marketing, bạn sẽ hiểu được lý do tại sao.

Phương tiện marketing của bạn là công cụ truyền thông giúp bạn truyền đạt được thông điệp marketing của mình đến khách hàng. Việc lựa chọn rất quan trọng vì nó giúp bạn đạt được hiệu quả cao nhất trên số tiền bạn đầu tư. Điều đó nghĩa là khi bạn muốn chọn phương tiện để truyền đạt thông điệp marketing đến phân khúc triển vọng của bạn với một chi phí thấp nhất.

Các phương tiện bao gồm: SEO, Adwords, Facebook, Forum, Bài viết, Video, SMS..

CÁC BƯỚC LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

Bước 6: Thiết lập mục tiêu doanh số và marketing

Mục tiêu là điều thiết yếu đối với sự thành công của bạn. **"Sự mong ước"** là mục tiêu không được viết ra giấy. Nếu bạn không viết những gì bạn muốn, thì mục tiêu của bạn vẫn chỉ là mong ước. Khi thiết lập mục tiêu cần nhớ yếu tố SMART. Bảo đảm mục tiêu của bạn đạt được : (1) **Sensible**: nhận biết được, (2) **Measurable**: đo lường được, (3) **Achievable**: có thể thực hiện được, (4) **Realistic**: có tính thực tế, (5) **Time Specific**: Thời gian xác định

Mục tiêu của bạn còn phải dựa vào nguồn lực tài chính để đảm bảo đạt được mức doanh thu, lợi nhuận và tỉ suất lợi nhuận.. Không chỉ vậy, mục tiêu của bạn cũng cần bao gồm những yếu tố phi tài chính như số lượng hàng bán, số lượng hợp đồng, số lượng khách hàng, quan hệ cộng đồng… Khi bạn xác lập mục tiêu, hãy thực hiện đầy đủ những qui trình giúp mục tiêu của bạn được tất cả các thành viên trong công ty tiếp nhận , được đề cập đến trong những hội nghị bán hàng, được dán trên các bảng thông báo, và nhất là những giải thưởng động viên để đạt được mục tiêu đó.

CÁC BƯỚC LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

Bước 7: Lập ngân sách Marketing

Ngân sách marketing phụ thuộc vào việc bạn muốn thiết lập độ chính xác đến mức nào. Việc tính toán chi tiết không cần thiết nếu không đủ dữ liệu về nó.

Trước hết, nếu công ty của bạn đã hoạt động được nhiều năm thì bạn có thể dễ dàng thiết lập ngân sách marketing dựa trên doanh số và chi phí marketing những năm trước đây, để tính toán **"chi phí dành cho mỗi khách hàng"** và chi phí trên mỗi sản phẩm"

Bước tiếp theo là xác định chi phí marketing cần thiết cho 1 sản phẩm đề từ đó dựa vào chỉ tiêu doanh số hay nhu cầu khách hàng xác định ngân sách marketing. Kết quả này không thật sự chính xác nhưng sẽ giúp bạn đo lường được một ngân sách cần thiết giúp đạt được mục tiêu đề ra.

Bây giờ bạn đã có một kế hoạch marketing với 7 bước khá đầy đủ. Nó thật sự đơn giản và chỉ cần trong 1 ngày. Tất nhiên bạn cần chuẩn bị kĩ lưỡng trước khi bắt đầu, nhất là việc tìm hiểu và lựa chọn các phương tiện truyền thông, về tâm lý người tiêu dùng để xây dựng thông điệp đúng đắn, và dữ liệu tài chính của bạn. Nhưng đừng nên quá cố gắng để xây dựng một kế hoạch thật hoàn hảo. Hãy nhớ qui luật 80-20, 80% kết quả sẽ đến chỉ trong 20% nỗ lực của bạn.

Lời khuyên cuối cùng của tôi là hãy chắc rằng bạn không bị quấy rầy và bị đứt quãng trong khi viết kế hoạch. Bản kế hoạch sẽ là cơ sở quan trọng nhất đối với bạn và đối với cả công ty trong việc hoạch định tương lai.

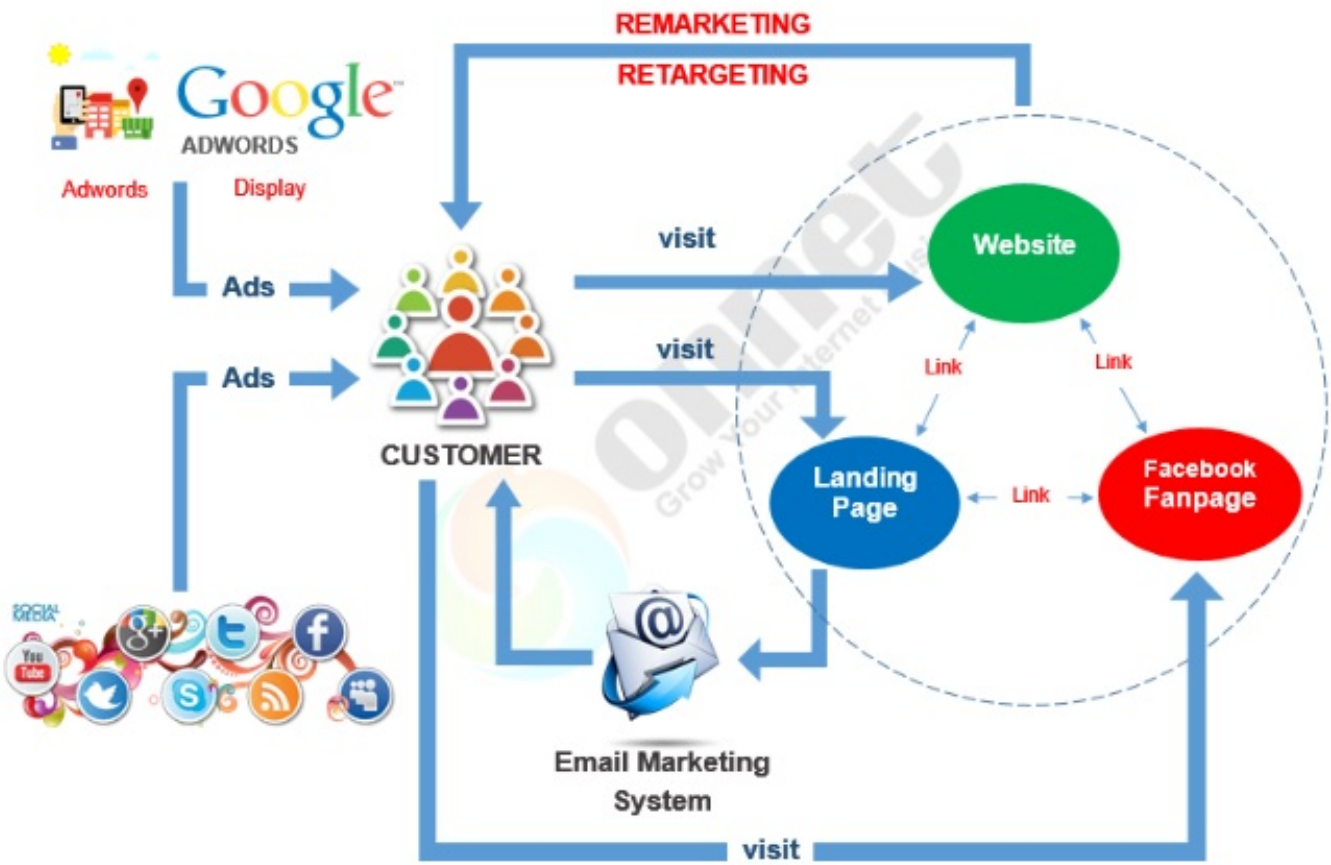
Nguồn: Tham khảo



MARKETING KHÉP KÍN

Xây dựng một hệ thống Marketing khép kín sẽ giúp bạn gia tăng được nhiều khách hàng mới và bán được nhiều cho khách hàng cũ

ĐÂY LÀ MỘT HỆ THỐNG MARKETING KHÉP KÍN



Tham gia khoá học XÂY DỰNG HỆ THỐNG MARKETING ONLINE THÀNH CÔNG để được học hệ thống này

HOTLINE 0962 178 800 (Hà Nội)
0968 919 099 (TP HCM)

onnet
Grow Your Internet Business

XÂY DỰNG HỆ THỐNG MARKETING ONLINE THÀNH CÔNG

- Học công cụ thực tế hiệu quả
- Thực hành trực tiếp trên máy tính
- Tạo được kết quả ngay trong khóa học
- Tự triển khai được công cụ Marketing Online

new

Huấn luyện trực tiếp bởi



Mr. RICHDADLOC
CEO ONNET - InternetMarketing Expert
Và đội nhóm THÀNH CÔNG

Hà Nội: http://onnet.edu.vn/oms-hanoi
TP HCM: http://onnet.edu.vn/oms-hcm

9

REMARKETING & RETARGETING

Bạn có biết bao nhiêu phần trăm lượt truy cập website của bạn trở thành khách hàng thực sự? Một con số bất ngờ đó là chỉ dưới 1%. Vậy làm thế nào để bạn tiếp cận lại và thuyết phục được 99% khách hàng kia? Công nghệ quảng cáo hiện đại cho phép bạn dễ dàng nhắm quảng cáo tới những người đã ghé thăm website mà chưa mua hàng cho dù họ đi bất cứ đâu trên internet. Công nghệ quảng cáo đó gọi là Tiếp thị lại, hay ReMarketing hay ReTargeting được phát triển bởi hệ thống quảng cáo của Google .



4 HÀNH VI CỦA

KHÁCH HÀNG

Lướt Facebook

Đọc báo điện tử

Tìm kiếm

Đọc email

Khi khách hàng truy cập website của bạn, họ sẽ để lại các thông tin về trình duyệt, hệ điều hành, thói quen sử dụng… Bằng một công cụ (đoạn mã) cài đặt trên website, bạn sẽ lưu lại được các thông tin này. Khi khách hàng truy cập bất kỳ website nào thuộc hệ thống quảng cáo của Google (Google Display Network) quảng cáo của bạn sẽ hiển thị.

CASE STUDY – Chương trình MiniMBA FPT

VNEXPRESS
TIN NHANH VIETNAM
Báo tiếng Việt nhiều người xem nhất

Học MiniMBA cùng
TRƯƠNG GIA BÌNH
ĐĂNG KÝ NGAY !
Khai giảng 22.08.2014
Tinh hoa quản trị THỰC HÀNH cho CEO
FPT Fpt University
FPT SCHOOL OF BUSINESS (FSB)

Thời sự | Góc nhìn | Thế giới | Kinh doanh | Giải trí | Thể thao | Pháp luật | Giáo dục | Đời sống | Du lịch | Khoa học | Số hóa | Xe | Cộng đồng | Tâm sự | Video | Cười

Trang nhất

Thứ tư, 6/8/2014 | 17:47 GMT+7 Like Follow 24h qua RSS



Chốt đề xuất tăng lương tối thiểu lên 3,1 triệu đồng

141

Đây là phương án được Hội đồng Tiền lương Quốc gia chốt sau buổi làm việc sáng 6/8 và sẽ được trình lên Thủ tướng cân nhắc, quyết định áp dụng từ ...

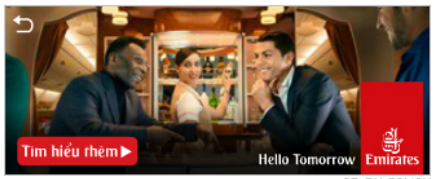
- Chủ tịch VCCI: Doanh nghiệp sẽ sốc nếu lương tối thiểu tăng 23%

- VIC giao dịch thỏa thuận hơn 211 tỷ đồng
- Phó thủ tướng: 'Không để 2 hộ kinh doanh làm ảnh hưởng cả tuyến metro'
- Tục đả hình nhân ở Hong Kong
- Phablet mạnh nhất của Lenovo xuất hiện tại VN
- Lamborghini Huracan xuất hiện khắp châu Âu
- Trang phục xa xỉ của sao khi xuống phố
- Dwight Yorke xuống đường với vũ nữ bikini

Góc nhìn



Lòng yêu nước và tách cà phê



AD BY ECLICK



AD BY ECLICK



AD BY ECLICK

Zing.vn TRI THỨC TRỰC TUYẾN | Nhập nội dung cần tìm | TÌM KIẾM | MP3 | TV | ME | NÓNG 24H 5 | ĐẶT LÀM TRANG CHỦ



XÃ HỘI | THẾ GIỚI | THỊ TRƯỜNG | THỂ THAO | SỐNG TRẺ | PHÁP LUẬT | TIN SÁCH | GIẢI TRÍ | ÂM NHẠC | PHIM ẢNH | THỜI TRANG | CÔNG NGHỆ | XE 360 | NHỊP SỐNG | VIDEO | ẢNH

TIN MỚI Kẻ xông vào phòng trọ bóp cô cô gái lĩnh án chung thân — Cập nhật 17:47 ngày 06/08/2014



Vì sao thi thể chị Huyền bất ngờ nổi sau gần 300 ngày?

Theo một cán bộ Phòng kỹ thuật hình sự, thi thể nạn nhân thẩm mỹ Cát Tường chậm nổi có thể do một số nguyên nhân như mắc dưới đáy sông, bị cát vùi rồi kẹt luôn dưới đó.

- Lời khai mới tiết lộ của bác sĩ Tường về 2 vết rạch trên xác
- Trả hồ sơ, điều tra bổ sung vụ Cát Tường



Lan Anh: 'Chấp nhận yêu vì Tiến Dũng thương con gái riêng'



Những ái nữ tài sắc nhà đại gia Việt



Tài xế CRV bị giang hồ thuê sát hại với giá 30 triệu đồng



9 đứa trẻ mất tích tại chùa Bồ Đề đang ở đâu?

- Những 9x điển trai nổi danh nhờ biệt tài tự chế xe máy
- VTV tuyên bố không thay đổi kết quả Olympia
- Cao Thái Sơn được tặng mô tô địa hình 250 triệu
- Cạo trọc đầu, mặc áo tu hành đi xin tiền khắp chợ miền Tây
- Văn Mai Hương: 'Không chơi vì Sơn Tùng vô tâm'
- Hot girl nóng bỏng Thái tố bị đại gia gạ tình
- Bố mẹ chị Huyền đội mưa thắp hương ở mộ con gái
- Những vụ chuyển nhượng đã hoàn tất trong hè 2014 (Phần 2)
- 6 ngôi sao hứa hẹn giúp







Đây là Case Study tôi thực hiện cho Học viện quản trị Kinh doanh FSB của FPT, chương trình Mini FBA. Quảng cáo của Google và Facebook bị bám đuổi khi khách hàng truy cập vào website của FSB mà không mua sản phẩm.

Quảng cáo của Google còn thông minh đến mức cho phép biết được họ vào mục nào, từ khoá nào, sau đó quảng cáo đúng tệp khách hàng đó.

10

HỆ THỐNG

6 THÀNH PHẦN CỦA MA TRẬN WEBSITE THÔNG MINH

Website 2.0, Social Media Site, Blog, Forum, Bài viết, Danh bạ

ĐÂY LÀ MA TRẬN WEBSITE THÔNG MINH



Tham gia khoá học XÂY DỰNG HỆ THỐNG MARKETING ONLINE THÀNH CÔNG để được học hệ thống này

HOTLINE 0962 178 800 (Hà Nội)
0968 919 099 (TP HCM)

onnet
Grow Your Internet Business

XÂY DỰNG HỆ THỐNG MARKETING ONLINE THÀNH CÔNG

- Học công cụ thực tế hiệu quả
- Thực hành trực tiếp trên máy tính
- Tạo được kết quả ngay trong khóa học
- Tự triển khai được công cụ Marketing Online

new

Huấn luyện trực tiếp bởi



Mr. RICHDADLOC
CEO ONNET - InternetMarketing Expert
Và đội nhóm THÀNH CÔNG

Hà Nội: http://onnet.edu.vn/oms-hanoi
TP HCM: http://onnet.edu.vn/oms-hcm

THANK YOU

Chúng tôi tiếp tục mang đến nhiều kiến thức
Cho bạn để thành công hơn !

www.onnet.edu.vn
www.internetmarketing.vn

onnet
Grow Your Internet Business